



**CEU**

*Instituto Universitario  
de Estudios Europeos*

*Universidad San Pablo*



Documento de Trabajo

**Serie CECOD**

Número 9 / 2009

# Limitaciones metodológicas para el análisis de la Gobernabilidad

---

Miguel Fernández Trillo-Figueroa

*CEU Ediciones*

**Documento de Trabajo**  
**Serie CECOD**  
Número 9 / 2009

**Limitaciones  
metodológicas para analizar  
la gobernabilidad**

---

**Miguel Fernández Trillo-Figueroa**

*CEU Ediciones*

El Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD) está formado por dos instituciones: la FUNDACIÓN CODESPA y el Instituto Universitario de Estudios Europeos de la Universidad CEU San Pablo. El CECOD cuenta con el patrocinio de la Agencia Regional para la Inmigración y la Cooperación de la Comunidad de Madrid.

El CECOD es un centro de referencia en materia de cooperación internacional para el desarrollo, que tiene como objetivo fomentar el debate y contribuir al conocimiento e investigación en estos temas. Su actividad se basa en un modelo de colaboración entre diversas esferas de actuación social, como son la comunidad universitaria, la administración pública, las ONGD y el ámbito empresarial.

Serie CECOD de Documentos de Trabajo del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo

### **Limitaciones metodológicas para analizar la gobernabilidad**

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© 2009, Miguel Fernández Trillo-Figueroa

© 2009, Fundación Universitaria San Pablo CEU

© 2009, Fundación Codespa

*CEU Ediciones*

Julián Romea 18, 28003 Madrid

[www.ceu.es](http://www.ceu.es)

Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD)

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

[www.cecod.net](http://www.cecod.net)

ISBN: 978-84-92456-83-3

Depósito legal: M-40535-2009

Maquetación: Servicios Gráficos Kenaf s.l.

Impresión: Imedisa

# Índice

1.	INTRODUCCIÓN.....	5
2.	UNA CAJA DE HERRAMIENTAS ANTICUADAS.....	6
3.	EL CONCEPTO DE GOBERNABILIDAD ES TAUTOLÓGICO .....	10
4.	EL RELATIVISMO CULTURAL.....	11
5.	LOS NUEVOS ACTORES .....	13
6.	LA LIMITACIÓN DE LOS INDICADORES AGREGADOS .....	15
7.	LA HISTÉRESIS DE LA ECONOMÍA.....	16
8.	LA RESILIENCIA DE LAS INSTITUCIONES .....	17
9.	LA COMUNIDAD Y LA SOCIEDAD .....	19
10.	LA VIDA DE LOS OTROS .....	20
11.	LA CAPACIDAD HEURÍSTICA DEL CAPITAL SOCIAL.....	22
12.	CONCLUSIONES.....	25
13.	BIBLIOGRAFÍA .....	27



# 1. Introducción

Desde los años 80<sup>1</sup>, tanto la investigación académica teórica de las ciencias sociales y económicas, como el diseño de operaciones y proyectos aplicados de las agencias internacionales de desarrollo, comienzan a subrayar el papel activo que juegan las instituciones en la construcción del desarrollo económico y la reducción de la pobreza. En las universidades y centros de investigación afloran análisis sobre la relación entre las instituciones y el desarrollo económico. La bibliografía es tan extensa que hoy en día no hay dudas en el sector de la economía del desarrollo acerca de la relevancia de las instituciones en el crecimiento económico<sup>2</sup> y, en general, se acepta con naturalidad la relación positiva entre “buenas instituciones” y crecimiento incluyente (*pro-poor growth*).

Vamos a revisar, sin embargo, en este artículo algunos obstáculos que se encuentran al medir esta relación y vamos a exponer algunas dificultades metodológicas que presenta su análisis. Para empezar, la delimitación conceptual de las variables que la definen es cuando menos difusa y relativa: las características de las instituciones (variable independiente) han sufrido cambios de enfoque a lo largo de los años y la definición del concepto de crecimiento incluyente (variable dependiente) está siempre sujeta a los juicios de valor relativos a la equidad y la justicia distributiva. Cada una recibe influencias externas que hacen difícil aislar su relación; incluso en muchos casos, no parece clara la dirección y el sentido de la relación entre las variables. Además, como se va a exponer después, algunas cualidades de proceso y comportamiento de las instituciones son difíciles de medir con las herramientas de la economía clásica y están inmersas en un contexto socio-cultural que afecta tanto a los agentes como a los analistas.

A pesar de la aceptación general de la hipótesis, en realidad, existen muy pocas pruebas científicas concluyentes de análisis cruzado-comparativo entre países que confirmen de forma inequívoca esta relación. Los analistas se han preocupado por la relación entre crecimiento y democracia, una de las variables de la gobernabilidad. Esta preocupación ha dado lugar a numerosos estudios como el de Bardhan<sup>3</sup> o el de Resnik y Birner<sup>4</sup> que exponen la dificultad de demostrar científicamente una relación tan aparentemente evidente entre la gobernabilidad y el desarrollo económico.

En el presente trabajo revisamos los obstáculos que presenta esta relación y presentamos algunos enfoques metodológicos a través de ejemplos, que han intentado superar las limitaciones metodológicas de la economía tradicional. Se enumeran los obstáculos y se hace referencia a una serie de autores que han contribuido a lo largo de la historia a resolverlos planteando perspectivas metodológicas alternativas y originales. No se

---

<sup>1</sup> March y Olsen (1984)

<sup>2</sup> Reilly (2001:6).

<sup>3</sup> Bardhan, P. (1999). Pag. 93 a 111.

<sup>4</sup> Resnik and Birner (2006)

ha tratado de hacer una revisión histórica cronológica de los enfoques, si no de presentar aportaciones que ofrecen perspectivas de diversas disciplinas en momentos históricos muy dispares. Se ha elegido un enfoque de análisis transdisciplinar para salvar las restricciones metodológicas específicas que afectan en economía a la dimensión histórica y sociocultural de muchos de los factores que ayudan a definir la relación entre las instituciones y el desarrollo incluyente.

En las últimas décadas, múltiples autores en diversas líneas de investigación<sup>5</sup> han elaborado un marco de referencia teórico para la investigación y han ofrecido instrumentos para los procesos de reformas políticas en países en transición. Muchos estudios<sup>6</sup> analizan diferentes aspectos y dimensiones de las instituciones y su relación causal positiva con el crecimiento. Ejemplos clásicos de estos análisis se encuentran en la medición de cómo la calidad de las instituciones<sup>7</sup> tiene una relación positiva sobre el desarrollo humano y el crecimiento de un país<sup>8</sup>.

Hemos presenciado, en las últimas décadas como el marco teórico se hace más complejo, introduciendo aspectos antropológicos, sociales y psicológicos como costumbres, “reglas” y “códigos de comportamiento”. Muchos de estos ingredientes pertenecen a disciplinas sociales que requieren de herramientas de análisis no habituales en la economía.

Además, se incorpora el factor tiempo en el análisis de las instituciones y cómo afectan al desarrollo y la historia, la evolución social, entra a formar parte del análisis como una nueva dimensión. La historia también ha analizado los ciclos del progreso, pero la economía no ha integrado las herramientas de la historia en su disciplina.

La realidad es que todos estos estudios han contribuido en la definición del sector con esfuerzos de carácter descriptivo, han presentado paulatinamente nuevas variables al análisis y algunos incluso apuntan cierto grado de teleología y dirección para ofrecer explicaciones sobre cómo el desarrollo va de la mano de las instituciones. Sin embargo, como vamos a ver a continuación, están muy lejos de presentar evidencias que expliquen con detalle una relación causal entre las dos variables.

En las próximas líneas trataremos de exponer algunos de los obstáculos que intervienen en el análisis de esta relación e intentaremos presentar algunas de las soluciones metodológicas propuestas incluso por otras disciplinas, que sirven de referencia al análisis.

## 2. Una caja de herramientas anticuadas

En el año 1990, después de una funesta década de programas fallidos de ajuste estructural y crisis de la deuda, un reputado grupo de políticos, profesionales representantes de organismos internacionales, académicos e intelectuales se reunieron en Washington DC para debatir el limitado impacto que las reformas de las instituciones habían tenido sobre el desarrollo económico durante los años 80. La reunión concluyó en un conjunto de recomendaciones, “el Consenso de Washington<sup>9</sup>”.

---

<sup>5</sup> Hall and Jones (1999), Acemoglu (2004), Kaufmann and Kraay (2003)

<sup>6</sup> North (1981, 1990)

<sup>7</sup> Rodrik & Subramanian, 2003

<sup>8</sup> De Long & Shleifer, 1993; Easterly & Levine, 2002; Kaufmann & Kraay & Lobaton, 2002; Snack & Keefer, 1995

<sup>9</sup> “Washington” significa el complejo político-económico-intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EUA, la Re-

Las conclusiones<sup>10</sup> de la reunión se sintetizaron en una breve lista de 10 políticas que se consideraban imprescindibles para el desarrollo:

- Disciplina presupuestaria
- Cambios de prioridades en el gasto público (salud y educación)
- Reformas fiscales para a) ampliar bases fiscales e imponer tipos marginales moderados
- Liberalización financiera
- Tipos de cambio competitivos
- Liberalización de políticas comerciales
- Apertura a la inversión externa
- Privatización
- Desregulación
- Protección de los derechos de propiedad

El tiempo y los propios autores han demostrado que este grupo de políticas presentaba debilidades importantes.

Una conclusión que se acepta tras las experiencias del consenso de Washington es que la importancia del contexto institucional y cultural en el que se aplican estas políticas para evitar efectos espurios o indeseados; ya que son recibidas desde contextos políticos o culturales muy diferentes de aquellos donde fueron creados.

Otra conclusión aceptada es que el contenido de las políticas no constituye la solución, sino están acompañadas de un continente adecuado. Las recomendaciones del consenso se concentraron más en las políticas (contenidos) que en las instituciones que las aplicaban (continente). Una conclusión es que las soluciones residen en la gobernabilidad política de las instituciones que gestionan, más relacionado con la capacidad de diseñar, ejecutar y supervisar el cumplimiento de esas políticas.

Si queremos conseguir un efecto sostenible y duradero sobre el crecimiento económico, no basta con decisiones de contenido derivadas de políticas específicas como las propuestas en el “Consenso de Washington” (reducción de tarifas o equilibrio del presupuesto) que, en cualquier caso, tendrían un valor instrumental. El desarrollo económico sostenido se consigue reforzando la capacidad de las instituciones de diseñar y conducir y gestionar las políticas.

---

serva Federal, los altos cargos de la Administración y los grupos de expertos.

<sup>10</sup> Las presentó el economista John Williamson, profesor del MIT y de Princeton y desde 1981, Senior fellow en el Peterson Institute for International Economics



Esta conclusión también ha servido de aprendizaje en los organismos internacionales de ayuda internacional y en el diseño de estrategias de reforma emprendidas por los donantes después del consenso de Washington. Los grandes proyectos de infraestructura y las reformas del Gobierno, que hasta ahora venían siendo prioridades de la agenda de desarrollo; dan paso a reformas institucionales dentro y fuera del gobierno, que constituyen "un conjunto complejo y cambiante de relaciones en el marco del gobierno"<sup>11</sup>, con un grupo de agentes no gubernamentales, la sociedad civil, el sector privado y las instituciones bilaterales y multilaterales que trabajan como "socios" para el desarrollo económico y social de los países.

Ahora, de repente, la relación entre las instituciones y el crecimiento se vuelve más compleja y sofisticada. Surgen nuevos actores que repercuten en la relación entre institución y desarrollo, como las instituciones no públicas, o no gubernamentales, las instituciones de control y vigilancia de la gestión pública como el sistema judicial, la corte suprema, el parlamento en su control del ciclo transparente de la gestión del presupuesto, la separación de poderes entre el ejecutivo y el legislativo, la participación de la sociedad civil como garante de la acción pública, incluso el papel de los donantes y su capacidad de injerencia e intervención en la dirección de los proyectos.

Estos hechos aceleraron al comienzo de los años 90, la incorporación de nuevas dimensiones en la investigación de la relación entre instituciones y desarrollo concentrando ahora los esfuerzos en el estudio de las relaciones de causalidad entre la forma o estructura de las instituciones y el crecimiento<sup>12</sup>.

La definición va incorporando nuevos elementos que responden a estos cambios y el marco de análisis de la relación también se hace más complejo<sup>13</sup> tal y como reflejan las definiciones siguientes.

Gobernabilidad es "el ejercicio de autoridad económica, política y administrativa para gestionar los asuntos en distintos niveles de un país... incluyendo mecanismos, procesos e instituciones a través de los cuales los ciudadanos y los grupos de presión articulan sus intereses, ejercen sus derechos y cumplen con sus obligaciones o resuelven sus diferencias"<sup>14</sup>.

Aparecen nuevos actores en la definición: "...grupo de tradiciones e instituciones que ejerce la autoridad para el bien común de un país, incluyendo los procesos de elección, supervisión, vigilancia y sustitución de la autoridad, la capacidad del gobierno de gestionar de forma eficaz sus recursos y ejecutar políticas adecuadas, y el respeto de los ciudadanos por el estado y las instituciones que gobiernan las relaciones económicas y sociales entre ellos"<sup>15</sup>.

Estas definiciones<sup>16</sup> hablan de instituciones externas al gobierno para supervisar y controlar la acción pública, para resolver conflictos. También mencionan nuevos elementos como las "tradiciones", la "legitimidad" y los "derechos de ciudadanos", de obligaciones y de autoridad y de las relaciones entre ellas.

Evidentemente, el escenario que estamos analizando se complica y se aleja del concepto de Estado tal y como lo definía la política económica y hacienda pública tradicional, aquel que tenía como objeto exclusivo "estu-

---

<sup>11</sup> Rethinking Development - Principles, Approaches, and Projects" The World Bank *op.cit.* 60.

<sup>12</sup> Bardhan, 2005

<sup>13</sup> Globerman and Shapiro (2002, p. 42)

<sup>14</sup> UNDP 1997

<sup>15</sup> World Bank, <http://www.worldbank.org/wbi/governance/about.html#approach>

<sup>16</sup> El Banco Mundial llevó a cabo una recopilación bibliográfica que (1998) recoge diversos estudios empíricos sobre la relación entre gobernabilidad y crecimiento económico que se encuentra en el website: <http://www1.worldbank.org/publicsector/annotatedbibliography.pdf>

diar la intervención pública en la economía de mercado, fundamentalmente a través de los programas de ingresos y gastos públicos, y con un énfasis creciente en las cuestiones de regulación pública<sup>17</sup>”.

Ahora, la gobernabilidad se desdobra en varias dimensiones que afectan a nuevos actores, a la participación ciudadana en la gestión de los asuntos públicos, la inclusión y facilitación del acceso en la formulación de leyes y políticas, y la rendición de cuentas de los funcionarios públicos elegidos y designados.

La gobernabilidad facilita la participación activa de la sociedad civil en las reformas institucionales y la formulación de políticas y conduce a una amplia representación de los intereses de la sociedad en la adopción de decisiones públicas, lo que se traduce en desarrollo.

Antes el gobierno formaba el núcleo y foco de las reformas institucionales, para los problemas de desarrollo, ahora los actores y beneficiarios de las reformas son foco de atención.

En los países en transición, donde las instituciones son más débiles, pueden reformarse las instituciones y los procesos democráticos con el fin de proteger mejor los derechos de los beneficiarios de esas políticas. De esta forma, el concepto de gobernabilidad incluye aspectos de equidad, justicia distributiva en el acceso a la información y a los recursos. Además de las elecciones, la democracia se basa en la transparencia, la rendición de cuentas, la inclusión y la participación de los ciudadanos, que no es otra cosa que garantizar los derechos humanos.

A continuación, vamos a presentar algunas de las variables nuevas y cómo estas “novedades” en la relación entre instituciones y crecimiento añaden nuevos retos metodológicos a las investigaciones y el análisis a los que las herramientas tradicionales no pueden responder:

1. El carácter **tautológico** de la relación entre las variables y la causalidad<sup>18</sup> entre las variables.
2. Falta de unanimidad en la definición del concepto de gobernabilidad y el **relativismo cultural**.
3. La aparición de **nuevos actores** que juegan un nuevo papel.
4. Las **limitaciones de los indicadores agregados** de medición y análisis.
5. La histéresis de la economía.
6. La resiliencia de las instituciones.
7. La complejidad metodológica que añaden las “**nuevas**” **disciplinas**: las variables psicológicas, antropológicas, sociales y culturales y el tratamiento de las dimensiones de otras disciplinas en la relación.

---

<sup>17</sup> Rosen, H.S. (2002). Hacienda Pública. McGraw-Hill.

<sup>18</sup> Bardhan 1999

### 3. El concepto de Gobernabilidad es Tautológico<sup>19</sup>

En el análisis de la relación causal entre buen gobierno y desarrollo económico, en los dos lados de la ecuación, se repite el concepto de gobernabilidad. Se trata de la misma variable expresada de distintas maneras, como acción y como consecuencia, pero que en realidad son equivalentes. La gobernabilidad es a la vez un fin y un medio<sup>20</sup> porque, por un lado, constituye un objetivo clave del desarrollo y, por otro, es un ingrediente imprescindible en el diseño de políticas institucionales de desarrollo.

Es imposible negar categóricamente que la relación entre las dos variables exista. Sin embargo, no siempre está claro en qué dirección se presenta. Para reducir al máximo la tentación de la tautología, conviene identificar qué aspectos de la gobernabilidad influyen en el desarrollo y hacer una distinción entre:

- 1) Aquellos elementos de gobernabilidad que son medios instrumentales para alcanzar metas específicas del desarrollo, y
- 2) Aquellos elementos de la gobernabilidad que no son simples medios para un fin, pero que ya por sí mismos constituyen valores por propio derecho.

Numerosos estudios<sup>21</sup> utilizan estos índices como variables en el análisis de la relación causal entre gobernabilidad y crecimiento económico con el fin de probar la validez de las hipótesis. Pero en la mayoría de los casos, no reconocen la posibilidad de que las variables solo reflejan conceptos más amplios sobre la calidad de la gobernabilidad y no discriminan de manera eficaz las distintas cualidades de la gobernabilidad, sino que más bien, cada uno de los índices, refleja solo percepciones de la calidad de la gobernabilidad, de forma que tienen un uso muy limitado para la toma de decisiones y los análisis de la relación con el desarrollo.

A la hora de seleccionar las instituciones más apropiadas para el desarrollo económico y evaluar la bondad de las instituciones, es importante distinguir y definir con rigor los fines específicos que buscan: no es lo mismo una institución destinada a crear crecimiento económico industrial, que otra destinada a asegurar que los más pobres del área rural participen de ese crecimiento.

Es decir, para evitar la tautología es importante instrumentalizar la relación entre las instituciones y las políticas siguiendo unas prioridades, una jerarquía y el orden cronológico en el tiempo en que deben articularse.

Un ejemplo práctico de la perversión de la tautología en esta relación se presenta también en la Corporación Reto del Milenio<sup>22</sup> (The Millennium Challenge Corporation o MCC según sus siglas) es una agencia establecida en el año 2004 por el gobierno Estados Unidos de Norteamérica como una herramienta para reducir la pobreza a través del desarrollo económico sostenible.

---

<sup>19</sup> Langbein and Knack (2008),

<sup>20</sup> Dani Rodrik - Thinking About Governance, 2008 IBRD

<sup>21</sup> Tavits (2007), You and Khagram (2005), Sandholz and Koetzle (2000)

<sup>22</sup> Millennium Challenge Corporation Official Website <http://www.mcc.gov/>

Los países beneficiarios del MCC se seleccionan en base a un grupo de 16 indicadores que sirven para asegurar algunos requisitos de gobernabilidad que debe cumplir el país: un gobierno justo, gobierno eficiente, gobierno responde a las necesidades de los ciudadanos, que promueve la iniciativa de la empresa privada, etc. Estos criterios de selección que han sido combinados con los Indicadores Mundiales de Gobernabilidad (WGI) del Instituto del Banco Mundial, ya comentados, son un ejemplo de tautología que afecta a las decisiones políticas diarias. Son utilizados en estudios teóricos y en decisiones políticas de asignación de recursos sin tener en cuenta que las variables solo reflejan cualidades genéricas y tautológicas de la gobernabilidad.

## 4. El relativismo cultural

A pesar de que las definiciones de gobernabilidad<sup>17y18</sup> transmiten un significado aparentemente neutral y técnico, lo cierto es que están fundadas implícitamente en una premisa moral y normativa que sugiere la necesidad de controlar y monitorear, incluso externamente, a toda institución o autoridad de gobierno. Las definiciones mencionan conceptos subjetivos y de carácter relativo como “eficacia” y “políticas adecuadas”, como si fueran definiciones universales, como si estos gobiernos no fueran legítimos dueños de sus propias decisiones.

La definición de gobernabilidad incluye en casi todas sus acepciones dimensiones de carácter general como “participación ciudadana”, rendición de cuentas y transparencia (*accountability*), estado de derecho (*rule of law*), estabilidad macroeconómica; conceptos deseables de forma abstracta pero que de ningún modo son valores absolutos en cualquier país donde se instauran, ni son requisitos para un buen desarrollo, ni su ausencia descalifica automáticamente a una política.

Como explica Stiglitz, “La clave del éxito del fortalecimiento institucional en las dos últimas décadas, ha sido la aparición de un grupo de profesionales locales (en los países objeto de análisis) bien capacitados que conocen bien las definiciones y están dispuestos y preparados para comprometerse en un diálogo constructivo sobre aspectos de política económica...Ellos aportan un conocimiento local y específico que...ningún profesional externo puede igualar... De hecho, les puede faltar la experiencia comparada entre países, que un analista externo podría aportar; pero es en el maridaje entre estas dos bases de conocimiento donde se pueden sacar las lecciones más fructíferas<sup>23</sup>”.

La adaptación o interpretación de estos conceptos de gobernabilidad en la realidad social en las que se enmarcan, evitando el etnocentrismo, constituye un reto del análisis de su relación con el desarrollo en cada contexto específico.

*Vernaculus* era, en el mundo romano, el ternero nacido de una vaca de tu propio establo o redil. El problema de las formas vernáculas de gobernabilidad es que no existen, porque no son “propiedad” exclusiva de ningún país, cultura o comunidad y no pueden ser impuestas desde fuera. No existe “gobernabilidad” vernácula. Cualquier tipo de transferencia de gobernabilidad incorpora un sesgo etnocéntrico en la definición.

Hay varias dimensiones subjetivas de la gobernabilidad que varían y son específicas de cada país incluso específicas de muchas comunidades dentro de un mismo país. Algunas aceptadas como positivas para el desarrollo de forma general son:

---

<sup>23</sup> "Rethinking Development - Principles, Approaches, and Projects" THE WORLD BANK *op.cit.* 60.

- El establecimiento de instituciones y procesos de adopción de decisiones que facilitan la participación de los ciudadanos y la sociedad civil en la formulación de políticas,
- El fortalecimiento de la transparencia y el deber de rendición de cuentas de los funcionarios públicos para proteger mejor los derechos económicos y sociales mediante una mejor prestación de los servicios del Estado,
- El fomento de la participación, la confianza del ciudadano y la garantía de una amplia inclusión de los intereses de la sociedad en la formulación de políticas del gobierno local,
- Fortalecimiento de alianzas entre múltiples instituciones, oficiales y oficiosas, para mejorar la prestación de servicios del Estado y alentar la participación ciudadana,
- Creación de espacios para el diálogo público;

La “transferencia” o adopción<sup>24</sup> de todas estas conductas, que incluyen un conjunto de normas y valores subjetivos que acompañan al funcionamiento de las instituciones económicas en países en transición a la democracia no es siempre y automáticamente recomendable.

Un ejemplo interesante de transferencia exitosa de un modelo institucional endógeno, respetando simultáneamente las normas y valores culturales arcaicos de una sociedad lo presenta Michio Morishima<sup>25</sup> en su análisis histórico y cultural de las razones que condujeron a Japón al éxito económico moderno. Morishima explica que el principal motor de modernización exitosa de Japón fue la capacidad de asimilar la modernidad y combinarla con unos valores culturales tradicionales: un profundo ethos confuciano entrelazado con valores religiosos, sociales y nuevas ideas sobre adopción tecnológica en la cultura nipona.

El ethos confuciano en Japón se explica con criterios psicológicos, sociales y antropológicos, según Weber<sup>26</sup>, como la lealtad al Estado que se transmite en una ética del trabajo (pautas de comportamiento económico) y en la responsabilidad y respeto por la jerarquía (respeto por las estructuras institucionales), que será decisiva en la conformación del peculiar desarrollo económico de la sociedad japonesa. El momento clave de ese proceso es, para Morishima, la reforma institucional agraria de la Revolución Meiji, en 1867 a raíz de la cual, Japón rompe con siglos de aislamiento.

El resultado de todo este proceso es una modernización que toma como base sus propias peculiaridades socio-culturales para construir un modelo equilibrado de sociedad que combina la modernidad, con los valores culturales premodernos<sup>27</sup>.

---

<sup>24</sup> Carothers (2003)

<sup>25</sup> Michio Morishima, "Why Has Japan 'Succeeded'? Western Technology and the Japanese Ethos" Cambridge University Press

<sup>26</sup> Max Weber (1905) La ética protestante y el espíritu de capitalismo

<sup>27</sup> La persistencia de valores culturales premodernos en el Japón es analizada por la antropóloga Ruth Benedict en la obra El crisantemo y la espada, donde analiza la ética del deber y de la deuda y su influencia social en el Japón de los años 40, que ya había dejado de ser puramente tradicional.

## 5. Los nuevos actores

Las reformas institucionales que afectan al desarrollo económico pasan como hemos visto, por el establecimiento de instituciones y procesos de adopción de decisiones que facilitan la participación de nuevos actores: los ciudadanos beneficiarios de los programas, los grupos organizados de la sociedad civil juegan un papel importante en la supervisión de cumplimiento y la formulación de políticas, el Estado facilita canales y foros de discusión, de transparencia, de rendición de cuentas. Ahora, las reformas institucionales del Estado fomentan la participación y la confianza de los nuevos actores y garantiza la inclusión de los intereses de los actores en la formulación de políticas del gobierno local.

Un caso práctico de cómo una reforma institucional que facilita la participación de nuevos actores, afecta directamente al desarrollo económico lo encontramos en las reformas de las políticas sociales en Ecuador después de la crisis de la década del 90.

Ecuador padeció una grave crisis macroeconómica a finales de los años noventa, que se tradujo en una reducción drástica del gasto público en programas sociales y se reflejó en un impacto serio sobre los indicadores de pobreza, desigualdad y exclusión.

En 1999, la tasa de pobreza se había duplicado. En 2000, había un 60% de subempleo y un 16% de desempleo. Paralelamente, apenas se invertía en programas sociales y los recursos públicos no se administraban eficientemente. El gasto en salud y educación disminuyó de forma drástica.

La reducción del gasto en programas sociales tuvo un importante impacto en un amplio abanico de derechos económicos y sociales, como los derechos a la seguridad social y a un nivel de vida que incluyera el derecho a alimentos, vestido y vivienda adecuados.

En 1998 se puso en marcha una reforma institucional que tenía como objetivo mejorar la gobernabilidad y así reducir la pobreza mediante el desarrollo económico. Una serie de reformas institucionales que mejoraban la gobernabilidad se relacionaban directamente con el crecimiento económico: mayor transparencia del ciclo presupuestario y mejorar los accesos y canales para la participación pública de los ciudadanos.

La reforma estuvo motivada por la convicción de que la transparencia, la acción civil y la participación ciudadana, todos elementos de la gobernabilidad, podían conducir a un aumento del gasto social y a una distribución más equitativa de los recursos públicos.

La transparencia y la inclusión en todas las fases del proceso presupuestario también podían asegurar que el gasto social fuera más eficiente y explicable. Otra justificación del programa era la idea de que la publicación de información creíble sobre indicadores económicos y financieros podía promover un debate sobre los niveles apropiados de gasto social del Gobierno.

El gobierno analizó en 1998 el presupuesto y sus pautas de gasto y concluyó que el gasto en programas sociales estaba cayendo de manera espectacular. El gasto en los sectores sociales era desproporcionadamente bajo en comparación con las asignaciones para el reembolso de la deuda y otros sectores no sociales.

Después de esa labor de estudio y análisis, las conversaciones con funcionarios del Gobierno llevaron a que el Presidente acordase hacer un seguimiento del gasto social y de los indicadores clave de la crisis económica utilizando la base de datos del Ministerio de Economía y Finanzas. El Gobierno recogería la información necesaria con el fin de vincular eficazmente las finanzas públicas con la política social. El Gobierno también acordó que compartiría la información con la población a fin de aumentar la transparencia y la concienciación de los ciudadanos.

Las reformas que invitan a los nuevos actores e instrumentos para la gobernabilidad consistieron en, primero, poner en marcha una iniciativa interministerial de colaboración entre el Frente Social, departamento del Gobierno que coordina la labor de 11 instituciones del Estado que se ocupan de cuestiones sociales, el Ministerio de Economía y Finanzas con el fin de mejorar la transparencia en todas las fases del proceso presupuestario.

El programa se centró en el seguimiento de la formulación y la ejecución del presupuesto; así como en la creación de incentivos para la participación de agentes independientes de vigilancia y supervisión de cumplimiento de los compromisos de gasto público. Se centra en facilitar la participación activa de las organizaciones de la sociedad civil, como el Observatorio de la Política Fiscal y el Observatorio de los Derechos de los Niños y los Adolescentes.

Entre 2000 y 2004 se celebraron una serie de diálogos sobre el presupuesto en el que participaron el Congreso, el Frente Social, el Ministerio de Economía y Finanzas, la sociedad civil, los medios de información, los donantes y el Observatorio de la Política Fiscal. En todo el país se celebraron debates sobre el presupuesto. Entre otras cuestiones, los diálogos concluyeron que, en primer lugar, el reembolso del 40 de la deuda externa requería una elevada proporción de los ingresos del país y, en segundo lugar, que la estructura de impuestos del país era regresiva, pues no exigía que los ciudadanos ricos pagasen una parte proporcional justa. Se elaboró material visual para hacer que los datos presupuestarios fueran accesibles y comprensibles para el público. En un esfuerzo de difusión, se transmitió la información a una amplia variedad de asociados, entre ellos legisladores, académicos, grupos indígenas, religiosos y sindicales, dirigentes empresariales y los medios informativos. El tema central de varios debates y reuniones fue cómo hacer que el gasto público fuese más equitativo. Del mismo modo, el sistema fiscal recibió atención en la prensa y fue el tema de una conferencia nacional patrocinada por el Congreso.

Además, se puso en marcha un proceso de seguimiento de los gastos trimestrales en programas sociales prioritarios. El Gobierno reforzó el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador para seguir las inversiones sociales tanto a escala nacional como por regiones. Esa información fue traducida en mapas, gráficos y diagramas para que los agentes sociales pudieran observar los progresos y la equidad del gasto público. El desglose de los datos sirvió para que la información fuese más clara y accesible para los ciudadanos.

El Gobierno adoptó un plan social de emergencia en 2000 para reducir la pobreza y aumentar el acceso a la educación y la salud. El plan constaba de cuatro componentes: transferencias de efectivo y subsidios alimentarios condicionados; programas dirigidos a grupos vulnerables, incluidos los niños; prestación de servicios universales como la educación y la salud, y creación de empleo y microfinanciación. La disponibilidad y accesibilidad de los servicios mejoraron a medida que aumentó el gasto en educación, salud, protección social, empleo y vivienda. Entre 2001 y 2004, el gasto social global en el Ecuador aumentó considerablemente: las transferencias de efectivo condicionadas aumentaron, el gasto en inmunización se duplicó, el gasto en el programa de atención infantil aumentó, el gasto en un programa de alimentos y nutrición creció. Como consecuencia, los grupos sociales vulnerables fueron capaces de acceder a los servicios básicos de seguridad social y pagarlos con mayor facilidad.

## 6. La limitación de los indicadores agregados

De igual forma que no existe una definición universal para el concepto de gobernabilidad, tampoco es posible para su medición un instrumento común y universal y, menos aún, para medir su relación con el desarrollo. A continuación, vamos a presentar algunos obstáculos que presentan las herramientas disponibles para su medición.

Un primer paso para evitar las generalizaciones consiste en delimitar los elementos y las dimensiones de la gobernabilidad, a menudo asociadas a disciplinas distintas que acompañan al desarrollo, desagregándolos para asociarlos como posibles fuentes u obstáculos del progreso. Analizar esta relación exige, además, combinar diversos tipos de herramientas de evaluación y medición para poder triangular los resultados: regresión, análisis y evaluación de impacto, estudios históricos de caso y análisis de series históricas<sup>28</sup> que se presentan en los estudios de análisis comparado (cross-country) con el fin de entender cómo están relacionados estos conceptos definidos de una manera tan vaga.

Por ejemplo, el Instituto de Gobernabilidad del Banco Mundial<sup>29</sup>, pionero en la investigación y formulación de indicadores para medir gobernabilidad, presenta varias categorías de la gobernabilidad agregando indicadores y cientos de datos estadísticos de más de 200 países tratando de captar cuantitativamente la evolución de conceptos o criterios como:

- Participación y rendición de cuentas (*Voice and Accountability*)
- Estabilidad Política y ausencia de violencia
- Eficiencia y efectividad del Gobierno
- Calidad del marco jurídico
- Estado de Derecho (*Rule of Law*)
- Control de la Corrupción

Estas bases de datos se componen de indicadores que miden distintas dimensiones de la gobernabilidad que van desde la corrupción hasta la violación de los derechos humanos o la libertad de prensa, asociadas o intercaladas con dimensiones de la administración pública, como el grado de descentralización y desconcentración de la administración, la igualdad de género, etc.

Sin duda, se trata de un esfuerzo loable de sistematización que ofrece un marco importante de referencia para el análisis econométrico comparado de la gobernabilidad y su relación con el desarrollo. Sin embargo, conviene resaltar algunas limitaciones que presenta la agregación de variables. Como ya se ha indicado en el apartado sobre el etnocentrismo, estas variables están fundadas en un conjunto de percepciones subjetivas sobre el funcionamiento del gobierno y de su proceso de evolución. Por ello, es difícil concluir cuáles son las variables determinantes para el crecimiento.

---

<sup>28</sup> Grindle 2004; Kraay 2004.

<sup>29</sup> [www.worldbank.org/wbi/governance/esp](http://www.worldbank.org/wbi/governance/esp).



El uso de indicadores agregados para medir gobernabilidad no permite medir cómo se alcanzan esos resultados y qué aspectos de la gobernabilidad son cruciales para conseguirlos. Por ejemplo, en algunas variables contempladas en el concepto de gobernabilidad presentado, es difícil llegar a un acuerdo sobre cuál es el esfuerzo fiscal óptimo en cada país, el nivel máximo de cobertura en las redes de protección social o el grado de intervención del gobierno en la economía. La medición de estas variables no puede en ningún caso reducirse a un análisis cuantitativo, sobre todo si el objetivo es analizar su relación con el progreso. La medición debe contemplar aspectos cualitativos. Los resultados de estos análisis estadísticos cruzados entre países (*cross-country statistical*) dan la impresión de que diferentes niveles de ejecución pública pueden favorecer el desarrollo económico y, sin embargo, nos dicen poco sobre las virtudes o características de las instituciones asociadas, por ejemplo, en lo que se refiere a los niveles de corrupción.

En el estudio de la relación entre gobernabilidad y desarrollo incluyente, asistimos a un fenómeno de confianza excesiva en una caja de herramientas de la economía que no siempre resuelve los retos que la relación plantea.

## 7. La histéresis de la economía

En su transición hacia el desarrollo, los países atraviesan diferentes estados de desarrollo económico, institucional y político, que exigen distintos grados de dependencia o aislamiento con respecto al exterior y que requieren modulación de cada fase temporal y dirección de la causalidad. Una limitación adicional que presentan la gran mayoría de los modelos económicos de la relación entre instituciones y el desarrollo es la omisión de estos factores evolutivos y de los retrasos temporales.

En el campo de la economía evolutiva<sup>30</sup> existe un concepto, equiparable a la histéresis, que se traduce literalmente del inglés como “dependencia de la vía” (*path dependency*). Se trata de una propiedad de los sistemas sociales y económicos, cuyas pautas de desarrollo dependen de su historia inmediata más reciente. Este concepto alude a la importancia de los fenómenos pasados para explicar la relación entre la gobernabilidad y el desarrollo, y alude al retraso temporal que se presenta habitualmente desde que se llevan a cabo reformas institucionales hasta que se manifiesta y concreta en crecimiento económico.

El resultado de un proceso “dependiente del camino” a menudo no convergerá hacia el lugar esperado. Esta visión dinámica e histórica de la evolución económica es muy diferente a la de la tradición neoclásica de la economía que, en su afán de modelar y simplificar, da por sentado que sólo existe un punto de equilibrio al que se puede llegar, independientemente de las condiciones iniciales o de los eventos transitorios. Según la teoría de la dependencia del camino, tanto el punto inicial como los eventos accidentales tienen efectos significativos sobre el resultado final.

En cualquier proceso de desarrollo y de construcción de instituciones, en el que existe una tendencia a conservar sus propiedades, en el que existe una demora en la reacción a los estímulos externos, “la historia importa”. Este fenómeno de conservar las propiedades se llama, en otras disciplinas, histéresis y suele tener un efecto duradero que va más allá de los cambios institucionales que se persiguen. Los mecanismos de reforma política institucional que responden a ciertas condiciones transitorias pueden perdurar incluso más que las propias condiciones que las originaron.

---

<sup>30</sup> Nelson & Winter, 1982 An evolutionary theory of economic change Economic change. RR Nelson, SG Winter - 1982 - The Belknap Press of Harvard University Press

Por ello, dado que la historia también importa, la explicación de la relación entre las instituciones y el desarrollo en un proceso de transformación institucional con inercias históricas<sup>31</sup>, (dependencia del camino) exigen un análisis detallado de las condiciones históricas, en lugar de fijarse exclusivamente en los factores coyunturales o condiciones temporales como la tecnología o los factores de producción.

## 8. La resiliencia de las instituciones

La histéresis explica que el proceso de transformación de las instituciones tiene inercias históricas que hay que considerar en el análisis de su relación con el desarrollo económico.

Sin embargo otro concepto, la *resiliencia*, nos permite comprender la capacidad de adaptación de una sociedad a las nuevas normas o hacerlas efectivas con los arreglos institucionales locales<sup>32</sup>.

La etimología del concepto de *resiliencia* se encuentra en el verbo latino *resilio*, *resilire*: saltar hacia atrás o rebotar. La acepción que se utiliza en este trabajo es prestada de su uso en la ecología, donde se refiere a la capacidad de las comunidades de absorber, en el sentido de soportar, perturbaciones. Otra acepción de la palabra en la disciplina de la psicología, más gráfica para nuestro análisis, es la capacidad de las personas o comunidades para sobreponerse al impacto producido por un cambio traumático, incluso a su aptitud para continuar con su proyecto de futuro incluso durante una época de cambios dramáticos.

Algunos autores consideran que la estructura institucional que mejor permite la capacidad de adaptación de las sociedades consiste en una combinación equilibrada<sup>33</sup> de nuevas reglas formales políticas y económicas con las instituciones informales locales. Las instituciones informales se conforman con costumbres y arraigos de carácter cultural<sup>34</sup>, como el capital social<sup>35</sup>, la mentalidad, los hábitos, las convenciones, los códigos de conducta, las redes sociales e incluso la religión. En todos los países, sobre todo aquellos en transición o en vías de desarrollo, las instituciones informales juegan un papel fundamental<sup>36</sup> en el desarrollo. Por lo tanto, el principal reto para cualquier intento de transferencia de modelos institucionales o tipos de gobernabilidad en un contexto cultural diferente pasa por combinar<sup>37</sup> las instituciones formales e informales, buscando una forma de integrarlas para conservar la dinámica del proceso. Entre los mencionados, el ejemplo más ilustrativo de un proceso en el que existe un equilibrio entre las normas de las instituciones formales e informales es la Revolución Meiji en Japón descrita por Morishima.

En concreto, un asunto que se utiliza con frecuencia para explicar esta capacidad de adaptación a las reformas institucionales es la normalización de las leyes o la conversión de las costumbres en normas jurídicas. En el marco de normas que regulan una institución, existen reglas formales, como aquellas de carácter jurídico que conforman el marco legislativo. Pero también existen reglas informales, como los hábitos y conductas adoptadas por los ciudadanos de una sociedad a través de la costumbre. Son reglas no escritas, pero que son

---

<sup>31</sup> Witt 1993

<sup>32</sup> Edison, 2003; Gwartney, Holcombe & Lawson, 2004; Rodrik & Subramanian, 2003

<sup>33</sup> JÜTTING, 2003

<sup>34</sup> TABELLINI, 2005

<sup>35</sup> PUTNAM & al., 1993),

<sup>36</sup> *Informal Institutions How Social Norms Help or Hinder Development* Edited by Johannes Jütting, Denis Drechsler, Sebastian Bartsch, Indra de Soysa. Published by: OECD Publishing

<sup>37</sup> Lowe et al, 1995; Nemes, 2004; Ray, 2000a

aceptadas colectivamente para el buen funcionamiento de las instituciones. Ambos tipos de reglas comunitarias, por sí solas, no son suficientes y están enmarcadas en un contexto socioeconómico en el que adquieren un significado concreto y donde gozan de una capacidad de adaptación, tenacidad y *resiliencia* a los cambios sociales del entorno.

Históricamente, se acepta que, al final, la adaptación de la sociedad a las reglas, y las costumbres o normas de comportamiento contenidas en las reglas informales se acabe plasmando en regulaciones formales. Aunque suele ser un proceso demasiado lento. Como la capacidad de adaptación institucional es lenta y requiere de unos procesos de reformas de marcos jurídicos laboriosos, a veces sucede que cuando están finalmente listos, hayan aparecido nuevas reglas informales y conductas adaptadas a las nuevas condiciones políticas y socioeconómicas, de cara a sacar el mejor resultado social. Por tanto, de esta argumentación se pueden desprender dos afirmaciones importantes, muy vinculadas con el apartado anterior sobre la importancia de la historia:

- 1) Generalmente las instituciones no son algo diseñado sino resultado evolutivo de la actuación espontánea de los agentes (personas físicas y jurídicas) que participan de ella.
- 2) El tiempo es un factor fundamental. Mediante el aprendizaje y la evolución de las costumbres, los individuos saben sacar mayor rendimiento de sus actuaciones y modelos de convivencia. Es decir, el tiempo da forma a las instituciones; y estas instituciones o relaciones formales e informales deben considerarse a la hora de crear las nuevas.

Para ilustrar este enfoque que rompe con la acepción tradicional de que las reglas formales siempre se cristalizan en reglas formales, presentamos un ejemplo práctico en un momento histórico relevante: la capacidad de adaptación de los comerciantes magrebíes y genoveses del siglo XI. En este caso, las relaciones informales que organizan las relaciones de intercambio se van adecuando a la necesidad de hacer cumplir los contratos. Se analiza un ejemplo de cómo las distintas organizaciones van respondiendo de forma evolutiva y *adaptativa* en el tiempo a la ausencia o presencia de instituciones que fomentasen dicho cumplimiento, y cómo estas organizaciones constituían una parte integral de tales instituciones.

Los obstáculos con los que se encuentran los comerciantes no han sufrido grandes variaciones a lo largo de los años. Sin embargo, las instituciones que regulan estas relaciones económicas sí que han evolucionado con los años y, paradójicamente, no siempre de forma eficiente y no siempre han conseguido evolucionar para adaptarse a las necesidades de regulaciones de ciertas instituciones. Resulta gráfico examinar el modo en que algunas relaciones informales entre determinados agentes económicos, no sólo no han evolucionado hacia la normalización, sino que han cumplido sus fines de forma más eficiente manteniendo el carácter informal de las relaciones para garantizar el cumplimiento de los contratos a lo largo de los años.

El conjunto de relaciones informales tal y como explica la obra de Greif, que gobernaban las relaciones institucionales de la coalición de comerciantes magrebíes en su tráfico por el Mediterráneo en el siglo XI <sup>38</sup> constituye ejemplo muy clarificador de cómo un grupo de relaciones informales puede facilitar el desarrollo económico. En aquellos tiempos, un comerciante que organizara el suministro de los servicios necesarios para la manipulación de sus mercancías en el extranjero podía o bien viajar con sus mercancías o bien contratar agentes extranjeros que suministraran esos servicios.

---

<sup>38</sup> GREIF, A. (1993): «Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition», *American Economic Review*, 83, 3, páginas 525-548.

Emplear agentes era más eficiente, pero conllevaba el riesgo de engaño por parte del agente, que podía apropiarse ilícitamente de las mercancías del comerciante. Para superar ese problema, los comerciantes magrebíes tendían a estar asociados con muchos otros comerciantes magrebíes que residían en diferentes centros de comercio. En el marco de esa coalición, los comerciantes intercambiaban información relacionada con el comercio. Por consiguiente, la noticia de que un agente había engañado a un comerciante se transmitía rápidamente a los demás miembros de la coalición, y todos ellos dejaban de hacer negocios con el agente indigno de confianza, lo que representaba un grave castigo para ese agente en forma de pérdida de ingresos. De esa manera, quedaban reducidos considerablemente los incentivos que propiciasen el engaño, con lo que la colaboración entre los comerciantes magrebíes y los agentes adquirió gran auge en el Mediterráneo. Esto constituye un ejemplo de cómo las normas informales son tan importantes como las formales en la construcción de desarrollo.

## 9. La comunidad y la sociedad

La aportación teórica más original para explicar la influencia entre las instituciones formales e informales en el desarrollo económico la encontramos en la obra de Ferdinand Tönnies.

En 1887 Tönnies presenta en su obra<sup>39</sup> “Comunidad y Sociedad” una clasificación social en base a herramientas y criterios metodológicos de la sociología y la antropología que permiten categorizar las instituciones de una comunidad y su contribución al desarrollo económico. Su obra ofrece una explicación original sobre cómo las relaciones informales arcaicas, impregnadas de una dimensión social y cultural, constituyen una variable explicativa fundamental del desarrollo económico. Tönnies ofrece un minucioso análisis de los conceptos “comunidad” (*Gemeinschaft*) y “sociedad” (*Gesellschaft*) que existen en las instituciones sociales, así como el conjunto de normas (formales) y códigos de comportamiento (informales) que las rigen y que influyen en el desarrollo. Tönnies ofrece un enfoque para el análisis de las instituciones desde la óptica de la sociología, la biología y de la etnología, descubriendo unas variables distintas y, en cierta medida, opuestas entre “comunidad y sociedad”.

Tönnies categoriza las relaciones sociales del hombre en base a su *voluntad*: la *voluntad natural u orgánica*, de la cual depende la comunidad, y la *voluntad racional o reflexiva*, de la cual depende la sociedad. Mientras la voluntad reflexiva separa netamente las dos nociones, la voluntad orgánica tiende a confundirlas. En la estructura social, la voluntad orgánica constituye el germen de lo comunitario mientras la voluntad reflexiva da lugar a lo societario y constituye la *sociedad*.

Por lo tanto, la comunidad (*Gemeinschaft*) se caracteriza por un conjunto de personas que conviven, unidas por orígenes comunes y comparten sentimientos de reciprocidad y voluntad que resultan características unitarias y que confieren al grupo un cierto grado de homogeneidad. Las normas de la comunidad: la familia, las relaciones de vecindad, amistad, aldea, región, donde se encuentra siempre la misma *herencia común*, sea ésta la herencia de sangre (filiación, parentesco), la herencia cultural, histórica o étnica. Por ello, la comunidad es un conjunto de relaciones institucionales regidas por la voluntad natural.

Por otro lado, la sociedad (*Gesellschaft*) dirigida por la voluntad racional relaciona a los individuos sin unión o herencia común. Frente a la comunidad constituida como un organismo guiado por leyes naturales y ar-

---

<sup>39</sup> Ferdinand Tönnies *Gesamtausgabe*, ed. Lars Clausen et al., Berlin/New York: Walter de Gruyter 1998-, tom. 1-24

caicas de la vida, está la sociedad construida por las normas del contrato “social” que rigen el intercambio y la transacción económica y todo aquello que los favorece.

Aunque el planteamiento de Tönnies adolece de algunas limitaciones propias de su época, su contribución multidisciplinaria al análisis de la relación entre la comunidad y el desarrollo económico merece una atención especial. La obra de Tönnies sugiere implícitamente una condena a la irracionalidad de lo comunitario, frente al racionalismo de las sociedades, lo que implica un cierto grado de etnocentrismo que ya se ha denunciado anteriormente como obstáculo.

Sin embargo, a pesar de estas limitaciones, merece la pena estudiar la contribución metodológica de Tönnies a la relación entre gobernabilidad y desarrollo desde una perspectiva de disciplinas como la sociología y la psicología. Tönnies no centra el análisis en la evolución de las instituciones como explicación del progreso, sino que lo centra en la importancia de la transformación de las formas y normas que rigen las instituciones, sean formales (Voluntad racional/*gesellschaft*) o informales (Voluntad natural/*gemeinschaft*).

Un ejemplo concreto que ilustra la contribución del trabajo teórico de Tönnies en la práctica es el estudio comparado de la contribución de las cooperativas de crédito en dos países con contexto cultural, en este caso incluso religioso, tan distinto como la Alemania protestante y la Irlanda católica en el siglo XIX.

El éxito de las cooperativas de crédito agrícola *Raiffeisen* en la Alemania rural impulsó la introducción del modelo de organización institucional en Irlanda en el año 1894. Sin embargo, las relaciones informales de control y supervisión de las organizaciones rurales en Irlanda no eran compatibles con estas estrictas normas institucionales federativas de supervisión y auditoría y control tan características de las cooperativas de crédito de Alemania. Así pues en Irlanda, a pesar de la necesidad, no tuvieron el éxito que se esperaba.

Por ejemplo, las normas éticas imperantes en las comunidades rurales católicas tan arraigadas en el carácter de los campesinos irlandeses, les impedía exigir a sus vecinos y colegas cooperativistas la devolución de sus préstamos y mucho menos a ponerlos en situaciones comprometidas como castigo por no hacer frente a sus deudas de cuotas vencidas. Lo que evidentemente elimina cualquier ventaja comparativa que las cooperativas tienen frente a los bancos para controlar las deudas de forma informal en una comunidad, sin necesidad de recurrir a las multas y la justicia. Este episodio magistralmente documentado en la obra de Guinnane<sup>40</sup>, explica la importancia de dos obstáculos denunciados hasta ahora en este trabajo. El primero, la relevancia de la variable temporal y su efecto de histeresis y el segundo, la importancia, al transferir modelos de gobernabilidad, del contexto social y cultural en el que las instituciones están imbricadas.

## 10. La vida de los otros

En el siglo XVIII, según Schumpeter, comienza la historia de incompreensión entre la sociología y la economía, dos disciplinas condenadas a desarrollarse de forma independiente. Schumpeter indica que la mayoría de los economistas o sociólogos se preocupan muy poco por las investigaciones y las implicaciones de sus recíprocas disciplinas, se interesan poco por “la vida de los otros” y se conforman con la confortable seguridad de la

---

<sup>40</sup> Guinnane (1994)

metodología de su propia disciplina antes que aceptar o aventurarse a comprender a fondo la utilidad de los instrumentos y las implicaciones de los resultados de la investigación de “los otros”<sup>41</sup>.

Schumpeter considera esta pobre relación como un mal necesario de la especialización y duda de que la cooperación interdisciplinaria hubiera podido resultar fecunda; esto es, que rindiera “ventajas netas”, pues habría acarreado el coste de la “pérdida de la eficiencia” que resulta de una “especialización rigurosa” de cada disciplina.

Uno de los primeros economistas en refutar la teoría de Schumpeter fue Karl Polanyi, que analizó con rigor sistemático las variables de carácter antropológico del hombre que impregnan las instituciones en cada contexto social cultural y el progreso y desarrollo de la sociedad en que se enmarca.

Hasta la fecha, estas variables habían tenido interés exclusivamente para los antropólogos y nadie se había planteado la trasgresión metodológica de utilizar consideraciones antropológicas generales para explicar la dinámica de desarrollo de las sociedades capitalistas.

Polanyi defendió, demostrándolo en la práctica en su obra, durante toda su vida la utilización de instrumentos y herramientas multidisciplinarias para el análisis de las decisiones económicas y evitó sistemáticamente el enfoque unilateral limitado de la metodología más ortodoxa<sup>42</sup>, construyendo con su enfoque metodológico el puente que Schumpeter no se atrevió a cruzar por motivos de “eficiencia”.

En su obra “*La gran transformación*”<sup>43</sup>, Polanyi integra datos económicos, sociológicos y antropológicos con el fin de analizar un marco institucional y su relación con el progreso del sistema económico capitalista en un contexto histórico y social, con un rigor científico que ha impresionado por igual a economistas, tanto ortodoxos como heterodoxos, y a historiadores o sociólogos.

*La gran transformación* comenzó con un análisis de la reacción del comportamiento social en Inglaterra a finales del siglo XVIII a raíz de reformas institucionales que incluían la modificación del marco normativo legal y comercial de algunos factores de producción que modificaron sustancialmente las relaciones sociales.

En concreto, analiza el impacto que tuvo sobre el desarrollo una reforma institucional destinada a crear una red de protección social. Estudia el impacto de la reforma de la ley Speenhamland que protegía los derechos de los más pobres a una renta básica de subsistencia desde la perspectiva de la teoría económica clásica en el contexto de la sociedad de la Inglaterra victoriana imbuida por el espíritu de David Ricardo.

Quizás sea exagerado asignar a esta ley el papel de germen detonante que desemboca en la aceptación definitiva de las normas del mercado y el comercio como herramientas unilaterales que condicionan el desarrollo. Sin embargo, el enfoque metodológico que utiliza es ejemplar y muy eficiente, contrariamente a los supuestos de Schumpeter.

La obra “*La Gran Transformación*” nos interesa particularmente en este capítulo porque presenta a la Inglaterra ricardiana en un contexto de revoluciones tecnológicas, de reformas de políticas públicas y de gran

---

<sup>41</sup> 1971: 41 [1954])

<sup>42</sup> Lee Congdon, (1990).

<sup>43</sup> Polanyi (1944)

transformación social que impregnaron a los ciudadanos de una nueva visión de la economía con incentivos y entusiasmo renovados. Explica cómo estas transformaciones radicales se “incrustaron<sup>44</sup>” en el campo fértil de un marco institucional dando lugar a una sociedad exclusiva que giraba entonces alrededor de una organización distinta de la economía. Sin entrar en juicios de valor ideológicos sobre la validez del mercado como motor único del crecimiento, interesa subrayar las herramientas para analizar los factores que propiciaban el cambio.

La comparación de variables antropológicas de las sociedades tradicionales, permiten analizar cómo la economía está inmersa en un conjunto de normas sociales como las relaciones familiares o la religión. La economía en este contexto social aparece como una dimensión secundaria donde la reproducción y transmisión material se alcanzan a través de otras transacciones como el matrimonio.

Las transacciones materiales en las sociedades arcaicas constituyen episodios puntuales de un entramado social intenso y continuo. En las sociedades tradicionales, “normalmente una transacción material es un episodio momentáneo en una relación social continua<sup>45</sup>”.

Polanyi presenta en la Gran Transformación como, por primera vez, el mercado se escinde del resto de las instituciones sociales y, al desarrollarse de forma paralela, obliga a la sociedad a adaptarse a un marco institucional exigente y particular del mercado<sup>46</sup> considerando por primera vez a la tierra y dinero como mercancías.

## 11. La capacidad heurística del concepto de capital social

La obra más famosa de Rostow<sup>47</sup> gira en torno al argumento básico de que sólo existe un único proceso de desarrollo y que éste es lineal, acumulativo e igual para todos los países. Esta idea tan sencilla tiene un carácter explicativo tan gráfico y acorde con la psicología occidental de la época que ejerció una influencia arrolladora sobre las ciencias sociales.

En aquella época, hace casi medio siglo, sus teorías sobre la modernización y las “etapas del desarrollo económico” estaban muy aceptadas y se consideraban requisitos para avanzar entre las etapas de desarrollo. Por ejemplo, en la fase que conduce desde la *sociedad tradicional a la sociedad de transición* hacia el despegue económico, se consideraba necesario la creación de una *burguesía nacional* alimentada por la especialización en el trabajo, los excedentes para el comercio y el crecimiento del ahorro y la inversión de pequeños empresarios.

Esta fe ciega en el crecimiento acumulativo lineal ha distorsionado también el análisis de algunos elementos clave que definen la relación entre gobernabilidad y desarrollo.

---

<sup>44</sup> Traducido libremente del concepto en inglés “embedded”, que es un concepto que ha tenido una gran difusión y aceptación en las ciencias sociales anglosajonas y no ha sido traducido al castellano literalmente, tal y como se explica más adelante en este texto.

<sup>45</sup> Marshall Sahlins, *Stone Age Economics*, Nueva York: Aldine, 1972, p. 185.

<sup>46</sup> M. Godelier, *Lo ideal y lo material*, Madrid: Taurus, 1989, p. 211.

<sup>47</sup> ROSTOW OSTOW, WALT W. (1993)

La confianza en la fase de especialización en el trabajo como recomendaba Schumpeter, como fase necesaria de construcción de una clase social burguesa no parece haber sido tampoco un requisito indispensable para el crecimiento. Desde los años 60 hasta hoy, las ciencias sociales han asistido al declive de los modelos de desarrollo basados en la búsqueda de una "burguesía nacional". Incluso se puede decir que hoy, 50 años después, los casos que despertaron más expectativas, como Brasil, México y Argentina, son ejemplos de fracaso de la teoría de la "burguesía nacional"; y que los períodos de crecimiento económico no han sido suficientes para superar el subdesarrollo de amplias regiones.

Recientemente, tras el fracaso de estas teorías, surge un nuevo concepto que lo sustituye para explicar esta fuerza social necesaria para generar progreso: el capital social.

Acuñados por el sociólogo francés Pierre Bourdieu, los conceptos de capital social y cultural integran los recursos disponibles de las instituciones, individuos y comunidades en virtud de sus lazos sociales y la reciprocidad y la capacidad de intercambiar esos recursos por capital monetario. Aquellas instituciones que están aglutinadas por redes sociales más extensas y diversificadas y han sistematizado las formas "apropiadas" se pueden permitir movilizar más y mejor los recursos económicos. Las instituciones poseen vínculos de solidaridad y reciprocidad y, por lo tanto, pueden unir recursos para iniciar negocios empresariales viables que conduzcan a un crecimiento sostenido<sup>48</sup>.

La capacidad heurística del concepto ha animado a los intelectuales y académicos, incluso a las instituciones de desarrollo a popularizar y convertir estos conceptos en explicaciones, quizás excesivamente simples para los más diversos asuntos de la economía y la sociología.

El primero en usar el concepto de modo operativo y sistemático fue Putnam. Putnam entiende por capital social "los rasgos de la organización social, tales como redes, normas y confianza social que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo<sup>49</sup>". Definición de la que se deduce que el capital social no es una cosa de que se pueda disponer individualmente, sino una relación, pues así como el capital económico está en los bancos y el capital humano en las mentes, "para poseer capital social, una persona debe ser referida a otras, y son esas otras, y no ella, las fuentes actuales de su ventaja<sup>50</sup>".

Putnam, en su obra "*Making Democracy Work*", establece una correlación entre el patriotismo cívico, la democracia y desarrollo económico. A raíz de una investigación empírica, demuestra que las regiones italianas más avanzadas desde el punto de vista económico y político son aquellas en las que el tejido asociativo basado en la confianza es más rico y abundante. En su obra, Putnam atribuye a la ausencia de capital social resultados muy diversos y variados: el fracaso de la democracia en países de Europa Oriental, los índices de pobreza en los guetos urbanos de Estados Unidos y el estancamiento económico de las ciudades del sur de Italia.

Estos trabajos le permiten concluir que no es el desarrollo económico el que genera capital social sino que, por el contrario, son el civismo y las redes horizontales de cooperación las que funcionan como condición de la modernización económica.

---

<sup>48</sup> Pierre Bourdieu. 1980. "Le capital social: notes provisoires". Actes de la Recherche en Sciences Sociales, 31:2-3; "The Forms of Capital". *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Coordinado por J. G. Richardson. Nueva York: Greenwood Press, 1985, pp. 241-258.

<sup>49</sup> Putnam 1995: 67

<sup>50</sup> Portes, 1998



Dichas explicaciones son tautológicas porque infieren la presencia o ausencia del capital social a partir de los mismos resultados a los que se atribuye dicha presencia o ausencia. La prosperidad, el progreso y el “buen gobierno” de una nación se deben a que tiene capital social; y si se trata del caso contrario, entonces es que obviamente no posee capital social<sup>51</sup>.

El capital social genera confianza, cualidad indispensable para que los sujetos y comunidades interactúen de forma constructiva formando redes de reciprocidad basadas en el contacto personal o, más deseablemente, en una relación impersonal que permita acuerdos formales e informales y genere o pueda generar desarrollo.

A pesar de esta fuerza heurística del término, parece necesario superar el estrecho marco de investigación del concepto para no caer en una definición equívoca de “familismo amoral<sup>52</sup>”. Las hipótesis carecen de la conectividad y fuerza expansiva necesarias para conectar a la sociedad civil articulada con el desarrollo social y económico. En el peor de los casos, el riesgo que presentan las redes de capital social es que destilan externalidades negativas y los lazos actúan al servicio de prácticas solidarias elitistas y de exclusión económica delictivas que condenan a las instituciones a perpetuar la exclusión, el atraso y la pobreza tal y como se demuestran en los casos de comunidades perversas como la mafia italiana y la yakuza japonesa<sup>53</sup>.

Por otro lado, existen herramientas<sup>54</sup> para medir<sup>55</sup> el capital social y para vincular el capital social y el desarrollo en estudios empíricos. En varios estudios en Tanzania<sup>56</sup> y en Indonesia<sup>57</sup> se demuestra, entre otras cosas, cómo la heterogeneidad interna y diversidad de los grupos que constituyen las instituciones son importantes para el desarrollo económico.

Otro estudio llega a una conclusión opuesta<sup>58</sup>, exponiendo los resultados del análisis de los datos empíricos recogidos en cinco ciudades americanas, que ponen de manifiesto cómo las organizaciones no gubernamentales ONG homogéneas de carácter social que ofrecen servicios de construcción de capital social, están asociadas a elevados índices de sentimiento de comunidad y compromiso cívico.

Por ejemplo, en casos como en China, que a pesar de tener altos valores de confianza familiar, presentan dificultades para crear valores cívicos, se recomienda<sup>59</sup> construir “vínculos transversales” o zonas de encuentro extra e intercomunitarias con la certeza de que así se eludirá el problema de un capital social “denso pero aislado” en comunidades homogéneas sin apenas interacción con el estado, por una parte, y con otras comunidades por la otra. Sólo mediante la interacción equilibrada entre el gobierno y una sociedad civil pluriforme, intercomunicada y compleja, puede conservarse el capital social y –como todo capital– invertirse y aumentar su riqueza y la de las sociedades que lo poseen o lo pueden llegar a poseer.

Los trabajos mencionados son puntos de referencia a la hora de analizar la influencia entre el capital social y el desarrollo. Sin embargo, sus trabajos adolecen también de un sesgo etnocéntrico, que está justificado por

---

<sup>51</sup> Robert D. Putnam (1993). Página 35 a la 42.

<sup>52</sup> Banfield, E. (1958).

<sup>53</sup> Yakuza: Japan's Criminal Underworld by Alec Dubro, David E. Kaplan

<sup>54</sup> Social Capital Assessment, consulted in the World Bank web page.

<sup>55</sup> Social Capital Assessment Tools (SOCAT)

<sup>56</sup> Narayan, D. and L. Pritchett (1997)

<sup>57</sup> Grootaert (1998)

<sup>58</sup> Jeffrey M. Berry, Kent E. Portney, Ken Thomson. (1993)

<sup>59</sup> Narayan, D. and L. Pritchett (1997)

el propósito de su investigación, pero que debe ser convenientemente corregido para utilizar el concepto en como herramienta de trabajo en sociedades menos desarrolladas, donde no existe ni “burguesía nacional”, ni entramado institucional de gobernabilidad sólido como es el tejido cívico, la prensa, la acción colectiva, los índices de participación electoral.

## 12. Conclusiones

El análisis de la relación entre gobernabilidad y desarrollo incluyente está aderezado de obstáculos. A pesar de que es evidente la relación positiva entre las buenas instituciones y el crecimiento incluyente, no es tan fácil medir la relación o encontrar las condiciones para garantizarla, sobre todo en aquellas dimensiones de carácter social. La exposición de estos obstáculos nos permite sacar algunas conclusiones.

La *interacción* equilibrada entre relaciones informales e informales permite mayor capacidad de adaptación en ciertos modelos institucionales en diferentes contextos culturales. El *traslape* entre la voluntad orgánica de la comunidad y la voluntad reflexiva asociativas permite en ocasiones ciertas condiciones para el progreso. Las instituciones *reposan* sobre un sustento de lo económico social que las *hospedan* y hay que tenerlas en cuenta en el análisis de la relación. En las transformaciones institucionales, las variables sociales se *filtran* e incrustan en las económicas y determinan el comportamiento colectivo. Las definiciones de gobernabilidad *albergan* un grado de relativismo cultural que exige atención a las contribuciones y realidades locales.

En definitiva, las palabras *filtrar*, *incrustar*, *albergar*, *hospedar*, *interactuar* tienen todas una particularidad: una traducción común al inglés. El concepto *embeddness* se ha utilizado indistintamente para explicar la integración de lo económico con lo social, para referirse a la base que soporta lo económico en lo social, para definir la infiltración de variables sociales en la actividad económica, para describir como la economía está impregnada o entremezclada con lo social o incluso para reflejar cómo ambos aspectos, social y económico, están ensamblados o incrustados.

Tanto la teoría económica como la social <sup>60</sup> aceptan una gran variedad de significados de la palabra inglesa “*embed*”<sup>61</sup>, que resultan muy ilustrativos para explicar cómo lo social afecta a la relación entre lo institucional y lo económico. Aunque no existe un término equivalente en español, casi todos <sup>62</sup> ayudan a subrayar la importancia del contexto social sobre el que descansa cualquier relación entre instituciones y desarrollo económico.

El objetivo de este trabajo no ha consistido en encontrar una definición única o una traducción literal del concepto, ya que todas contribuyen a describir cómo lo social afecta de manera inapelable a la relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Sin embargo, el objetivo sí ha sido denunciar que en la gran mayoría de los análisis de la economía ortodoxa esta relación se ha omitido sistemáticamente.

La conclusión es que cualquier concesión analítica de la economía exige una acción complementaria de síntesis que supere el problema de opuestos que plantea el análisis.

---

<sup>60</sup> Boyer y Hollingsworth (1997)

<sup>61</sup> Mark Granovetter (1985), pp. 481

<sup>62</sup> Oxford English Dictionary, consultado en línea

Cualquier análisis de la relación entre las instituciones y el desarrollo económico está “incrustado” en un soporte social que se concreta de diferentes formas. Esto significa que no existen dualidades tal y como hemos visto que se plantean, por ejemplo, entre las instituciones formales deseables o informales imperfectas, no existen las estructuras institucionales puras o impuras, no son recomendables conceptos ideales de gobernabilidad universal o vernácula y tampoco es deseable simplificar el crecimiento como algo lineal. De la misma forma, tampoco existe una estructura económica pura o afectada e influida por un contexto social genérico.

La realidad es que la evolución de esta relación está condicionada por los diversos grados de interconexión entre lo institucional y lo económico en el ambiente social en el que están imbricadas.

Detrás de cada significado de las palabras imbricar, incrustar, interactuar se encuentran diferencias de apreciación en el puente entre lo económico y lo social. Construir este puente entre las disciplinas, como le denomina Schumpeter, la “polinización cruzada” es también tarea del científico y lo deseable es conocer la obra y “La vida de los otros” científicos para realizar el ejercicio metodológico de análisis y el de síntesis que nos permitan en la medida de lo posible hacer una reconstrucción teórica de la realidad.

# Bibliografía

ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2001), 'The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation', *American Economic Review*, 91, 1369-1401.

ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2002), 'Reversal of Fortune: Geography and Institution in the Making of the Modern World Income Distribution'. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1231-1294.

ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2004), 'The Colonial Origins of Comparative Development', *American Economic Review*, 91, 1369-1401.

ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2005), 'Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth' in AGHION P., DURLAUF S. (eds), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Amsterdam, 1, 385-472.

Banfield, E. (1958) – *The Moral Basis of a Backward Society*, free Press, New York e Reis, Elisa (1995).

BARDHAN P. (2005), 'Institutions Matter, But Which Ones?', *Economics of Transition*, 13, 499-532.

Bardhan, P. 1999. *Democracy and Development: A Complex Relationship*. In I. Shapiro & C. Hacker-Cordón (eds.). *Democracy's Value*. Cambridge: Cambridge University Press. 93-111.

BEVAN A., ESTRIN S. (2004), 'The determinants of FDI into European transition economies', *Journal of Comparative Economic*, 32, 775-787.

BEVAN A., ESTRIN S., MEYER K. (2004), 'Foreign investment location and institutional development in transition economies', *International Business Review*, 13, 43-64.

*Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, coordinada por Boyer y Hollingsworth (1997)

CAROTHERS T. (2003), 'Promoting the Rule of Law Abroad. The Problem of Knowledge', *Carnegie Endowment Working Papers No. 34*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington.

CHAKRABARTI A. (2001), 'The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions', *Kyklos*, 54, 89-113.

DABROWSKI M., GORIAT R. (2002), 'Political and Economic Institutions, Growth and Poverty – Experience of Transition Countries', *Occasional Paper 2002/2*, Human Development Report Office, United Nation Development Program.

DE LONG J.B., SHLEIFER A. (1993), 'Prince and merchants: governments and city growth before the industrial revolution'. *Journal of law and Economics*, 36, 671-702.

BENEDICT, RUTH. *El Crisantemo y la Espada*

DEMEKAS D., HORVÁTH B., RIBAKOVA E., WUY Y. (2005), 'Foreign Direct Investment in South-eastern Europe: How (and How Much) Can Policies Help?', IMF Working papers 05/110.

DENZAU A. T., NORTH D.C. (1994), 'Shared Mental Models: Ideologies and Institutions', *Kyklos*, 47, 3-31.

DESAI M. (1991), 'Human Development: concept and measurement', *European Economic Review*, 35, 350-357.

DJELIC M.L., QUACK S. (2003), 'Globalization as a Double Process of Institutional Change and Institution Building', in DJELIC M.L., QUACK S. (editors) *Globalization and Institutions. Redefining the Rules of the Economic Game*. Cheltenham, Edward Elgar.

DUC C., LAVALLEE E. (2004), 'Les bases de données sur la gouvernance', *Cahiers de recherches de l'EURISCO*, n°2004-11, Université Paris-Dauphine.

EASTERLY W., LEVINE R. (2002), 'Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development', mimeo, Center for Global Development and Institute for International Economics.

EDISON H. (2003), 'How strong are the link between institutional quality and economic performance?', *Finance & Development*, 40, 35-37.

FABRY N., ZEGHNI S. (2006), 'FDI in the New European Neighbours of Southern Europe: a quest of institutions-based attractiveness', MPRA, papers n°1109, Consultado en la web en <<http://mpr.ub.unimuenchen.de/1109>>.

Gabor, Eva, (2000) "The Early Formation of Karl Polanyi's Ideas" en K. McRobbie (ed.), *Karl Polanyi in Vienna*.

GERRING J., THACKER S.C. (2001), 'Political Institutions and Human Development', Mimeo, Northeast Universities Development Consortium Conference, Boston University, September 28-30.

GLOBERMAN S., SHAPIRO D. (2002), 'National Political Infrastructure and Foreign Direct Investment', Industry Canada, Research Publication Program, Working paper 37.

GRAY C., HELLMAN J., RYTERMAN R. (2004), *Anticorruption in Transition 2, Corruption in Enterprise-State Interactions in Europe and Central Asia 1999-2002*, Washington, The World Bank.

GREIF, A. (1989): «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders», *Journal of Economic History*, XLIX, 4, páginas 857-882.

Granovetter, Mark 1985 "Economic action and social structure: a theory of embeddedness", en *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.

- 1990 "Entrevista", en Richard Swedberg, comp., *Economic and Sociology Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton.

Grootaert (1998), Grootaert, Cristiaan, 1999, Local Institutions and Service Delivery in Indonesia, Local Level Institutions Working Series No.5. The World Bank, Washington

GROGAN L., MOERS L. (2001), 'Growth empirics with institutional measures for transition countries', Economic System, 25, 323-344.

M. Godelier, Lo ideal y lo material, Madrid: Taurus, 1989, p. 211.

GWARTNEY J. D., HOLCOMBE R. G., LAWSON R. A. (2004), 'Economic Freedom, Institutional Quality and Cross-Country Differences in Income and Growth'. The CATO Journal, 24, 205-233.

Guinnane, T.W., 1992. "A Failed Institutional Transplant: Raiffeisen's Credit Cooperatives in Ireland, 1894-1914," Papers 165, Princeton, Woodrow Wilson School - Development Studies

HALL R., JONES C. (1999), 'Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?' Quarterly Journal of Economics, 114, 83-116.

HARE P.G. (2001), 'Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies.' Paper presented for the Spring Seminar of the UN ECE. Geneva.

Hussein Alatas, The Sociology of Corruption (Singapore: Times Books, 1980); Robert Klitgaard, Controlling Corruption (Berkeley: University of California Press, 1988)

HELMKE G., LEVITSKY S. (2004), 'Informal institutions and comparative politics: A Research Agenda', Perspectives on Politics 2: 725-740

The Rebirth of Urban Democracy by Jeffrey M. Berry, Kent E. Portney, Ken Thomson. Brookings Institutions (1993)

JOHNSON S., KAUFMANN D. & SHLEIFER A. (1997), 'The unofficial economy in transition' Brookings Papers on Economic Activity, 2, 159-239.

JÜTTING J. (2003), 'Institutions and development: a critical review', OECD Development Center, Working Paper n°210, Consultado en la web en <http://www.oecd.org/dataoecd/19/63/4536968.pdf>

KAUFMANN D., KRAAY A., ZOIDO-LOBATÓN P. (2002), 'Governance Matters II—Updated Indicators for 2000/01', World Bank Policy Research Department Working Paper No. 2772, Washington D.C.

KAUFMANN D., KRAAY A. (2002), Growth without Governance, The World Bank.

KAUFMANN D., KRAAY A. (2003), 'Governance and Growth. Causality which way? Evidence from the World, in brief', mimeo, The World Bank.

KAUFMANN D., KRAAY A., MASTRUZZI M. (2005), 'Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004', World Bank, May, Consultado en la web en <http://www.worldbank.org/wbi/governance/govdata>

KNACK S. (2001), 'Trust, associational life and economic performance in the OECD', in J. HELLIWELL (ed.), *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being* (Ottawa: Human Resources Development Canada)

KNACK S., KEEFER P. (1997), 'Does social capital have an economic pay off? A cross country investigation', *Quarterly Journal of Economics* 112, 1251-88.

KNACK, S., P KEEFER (1995), 'Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures', *Economics and Politics*, 7, 207-227.

KNOWLES S., WEATHERSTON C. (2006), 'Informal Institutions and Cross-country Income Differences', CREDIT Research Paper n°06/06, University of Nottingham. Margaret R. Somers, "Karl Polanyi's Intellectual Legacy" en *The Life and Work of Karl Polanyi*, op. cit. p. 154

Langbein, Laura and Knack, Stephen; *The Worldwide Governance Indicators and Tautology: Causally Related Separable Concepts, Indicators of a Common Cause, or Both?: The World Bank, Development Research Group*, 2008

Mushtaq H. Khan and Jomo Kwame Sundaram, Eds.; *Rents, rent-seeking and economic development: theory and evidence in Asia*: Cambridge, Cambridge University Press, 2000

Michio Morishima, *Why Has Japan 'Succeeded'? Western Technology and Japanese Ethos* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982)

Liam Brunt, "Property Rights and Economic Growth: Evidence from a Natural Experiment," Liam Brunt, CEPR DP 6404. September 2007.

LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES F, SHLEIFER A., VISHNEY R. (1997). 'Trust in large organizations', *American Economic Review*, 87, 333-38.

LAZAROVA E. A. (2006), 'Governance in relation to Infant Mortality Rate: Evidence from around the world'. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77, 385-394.

MANTZAVINOS C., NORTH D.C., SHARIQ S. (2004), 'Learning, Institutions and Economic Performance', *Perspectives on Politics*, 2, 75-84.

Marshall Sahlins, *Stone Age Economics*, Nueva York: Aldine, 1972

MAURO P. (1995), 'Corruption and growth', *Quarterly Journal of Economics*, 110, 681-712.

MÉON P-G., SEKKAT K. (2004), 'Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy?', *The World Economy*, 27, 1475-1498.

MISHRA P., NEWHOUSE D. (2007), 'Health Aid and Infant Mortality', IMF Working Paper, WP/07/100, Consultado en la web en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07100.pdf>

MOERS L. (1999), 'How Important are Institutions for Growth in Transition Countries?', Tinbergen Institute Discussion Paper n° 99-004/2.

NAGY A. (2002), 'Evolving Institutions and Catching-up by the Candidate Countries of the EU', Interim Report IR-02-028/April, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria.

Narayan, D. and L. Pritchett (1997): "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania" World Bank working paper . <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1700series/wps1796/wps1796.pdf>

NAVIA P., ZWEIFEL T. D. (2003), 'Dictatorship, Democracy and Infant Mortality Revisited', Journal of Democracy, 14, 90-103.

NORTH D. C. (1981), Structure and Change in Economic history, New-York : Norton.

NORTH D. C. (1990), Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press, New York

NORTH D. C. (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press.

NORTH D. C., THOMAS R. P (1973), The Rise of the Western World. A New Economic History, Cambridge University Press.

OECD (2006), 'International Seminar: Informal institutions: What do we know? What can we do?', Paris, 11-12. December, consultado en [http://www.oecd.org/document/7/0,3343,fr\\_2649\\_37405\\_37679943\\_1\\_1\\_1\\_37405,00.html](http://www.oecd.org/document/7/0,3343,fr_2649_37405_37679943_1_1_1_37405,00.html)

944. "The Great Transformation, The Political and Economic Origins of Our Time", Beacon Press, Boston

Potter, D. 2000. "Democratization, 'Good Governance,' and Development." In T. Allen and A. Thomas, editors, Poverty and Development into the 21st Century . Oxford University Press. Oxford, UK. 365-382.

POURNARAKIS M., VARSAKELIS N., (2004), 'Institutions, internationalization and FDI: the case of economies in transition', Transnational Corporation 13, 77-94.

Putnam, Robert. 1993. "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". The American Prospect, 13: 35-42.

PUTNAM R.D., LEONARDI R., NANETTI R.Y (1993), Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

RESNICK D., BIRNER R., (2006), 'Does Good Governance Contribute to Pro-Poor Growth?: A Review of the Evidence from Cross-Country Studies', DSCD Discussion Paper. International Food Policy Research Institute, Washington.



RODRIK D. (2004), 'Globalization and Growth – Looking in the wrong places', *Journal of Policy Modelling*, 26. 513-517.

RODRIK D., SUBRAMANIAN A. (2003), 'The primacy of institutions', *Finance and Development*, 40, 31-34.

ROGOFF B. (2003), *The Cultural Nature of Human Development*, Oxford University Press.

Rose, Black. (1990), "The Sovereignty of Society: Polanyi in Viena" en K. Polanyi-Levitt (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*, Montreal: Black Rose, 1990

ROSTOW, WALT W. *Las Etapas del Crecimiento Económico*, MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES . 1993 1 ed. ISBN: 978-84-7434-815-6

Sandholtz, Wayne and William Koetzle (2000). "Accounting for corruption: Economic Structure, Democracy and Trade." *International Studies Quarterly* 44: 31-50.

SCHOTTER A. (1981), *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press.

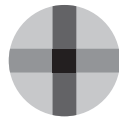
SCOTT W R (1995), *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publications.

TABELLINI G. (2005), 'Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe', CESIFO Working Paper, No.1492.

TAVITS, M. (2007). "Clarity of Responsibility and corruption." *American Journal of Political Science* 51 (1): 218-229

TIDRICO P. (2006), 'Institutional Change and Human Development in Transition Economies', Working Paper n°59, Dipartimento di Economia, Università Degli Studi roma

You, J. & Khagram, S. (2005). "A comparative study of inequality and corruption" *American Sociology Review* 70 (1): 136-157.



**CEU**

*Instituto Universitario  
de Estudios Europeos*

*Universidad San Pablo*



## Boletín de Suscripción

Deseo recibir los próximos números de los Documentos de Trabajo del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD):

Nombre y Apellidos .....

.....

Dirección .....

Población ..... C.P. .... País .....

Teléfono ..... Correo electrónico .....

Usted tiene derecho a acceder a la información que le concierne, recopilada en nuestro fichero de clientes, y cancelarla o rectificarla en el caso de ser errónea. A través del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD) podrá recibir información de su interés. Si no desea recibirla, le rogamos que nos lo haga saber mediante comunicación escrita con todos sus datos.

Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD)

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

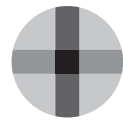
Teléfono: 91 514 04 22 / Fax: 91 514 04 28

info@cecod.net

www.cecod.net

www.cecod-fi.net





**CEU**

*Instituto Universitario  
de Estudios Europeos*  
*Universidad San Pablo*

## Boletín de Solicitud de números atrasados

Deseo recibir los próximos números de los Documentos de Trabajo de la Serie "CECOD" del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo:

Nombre y Apellidos .....

.....

Dirección .....

Población ..... C.P. .... País .....

Teléfono ..... Correo electrónico .....

Nº                      Título

.....

.....

.....

.....

Usted tiene derecho a acceder a la información que le concierne, recopilada en nuestro fichero de clientes, y cancelarla o rectificarla en el caso de ser errónea. A través del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD) podrá recibir información de su interés. Si no desea recibirla, le rogamos que nos lo haga saber mediante comunicación escrita con todos sus datos.

Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD)

Avda. del Valle 21, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 04 22 / Fax: 91 514 04 28

info@cecod.net

www.cecod.net

www.cecod-fi.net



# Números Publicados

## Serie Unión Europea

- Nº 1 / 2000** “La política monetaria única de la Unión Europea”  
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2 / 2000** “Nacionalismo e integración”  
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1 / 2001** “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”  
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2 / 2001** “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”  
José María Beneyto Pérez
- Nº 3 / 2001** “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”  
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4 / 2001** “La Política de Inmigración en la Unión Europea”  
Patricia Argerey Vilar
- Nº 1 / 2002** “ALCA: Adiós al modelo de integración europea?”  
Mario Jaramillo Contreras
- Nº 2 / 2002** “La crisis de Oriente Medio: Palestina”  
Leonardo Caruana de las Cagigas
- Nº 3 / 2002** “El establecimiento de una delimitación más precisa de las competencias entre la Unión Europea y los Estados miembros”  
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 4 / 2002** “La sociedad anónima europea”  
Manuel García Riestra
- Nº 5 / 2002** “Jerarquía y tipología normativa, procesos legislativos y separación de poderes en la Unión Europea: hacia un modelo más claro y transparente”  
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 6 / 2002** “Análisis de situación y opciones respecto a la posición de las Regiones en el ámbito de la UE. Especial atención al Comité de las Regiones”  
Alberto Gil Ibáñez
- Nº 7 / 2002** “Die Festlegung einer genaueren Abgrenzung der Kompetenzen zwischen der Europäischen Union und den Mitgliedstaaten”  
José María Beneyto y Claus Giering
- Nº 1 / 2003** “Un español en Europa. Una aproximación a Juan Luis Vives”  
José Peña González
- Nº 2 / 2003** “El mercado del arte y los obstáculos fiscales ¿Una asignatura pendiente en la Unión Europea?”  
Pablo Siegrist Ridruejo

- Nº 1 / 2004** “Evolución en el ámbito del pensamiento de las relaciones España-Europa”  
José Peña González
- Nº 2 / 2004** “La sociedad europea: un régimen fragmentario con intención armonizadora”  
Alfonso Martínez Echevarría y García de Dueñas
- Nº 3 / 2004** “Tres operaciones PESD: Bosnia i Herzegovina, Macedonia y República Democrática de Congo”  
Berta Carrión Ramírez
- Nº 4 / 2004** “Turquía: El largo camino hacia Europa”  
Delia Contreras
- Nº 5 / 2004** “En el horizonte de la tutela judicial efectiva, el TJCE supera la interpretación restrictiva de la legitimación activa mediante el uso de la cuestión prejudicial y la excepción de ilegalidad”  
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 1 / 2005** “The Biret cases: what effects do WTO dispute settlement rulings have in EU law?”  
Adrian Emch
- Nº 2 / 2005** “Las ofertas públicas de adquisición de títulos desde la perspectiva comunitaria en el marco de la creación de un espacio financiero integrado”  
José María Beneyto y José Puente
- Nº 3 / 2005** “Las regiones ultraperiféricas de la UE: evolución de las mismas como consecuencia de las políticas específicas aplicadas. Canarias como ejemplo”  
Carlota González Láynez
- Nº 24 / 2006** “El Imperio Otomano: ¿por tercera vez a las puertas de Viena?”  
Alejandra Arana
- Nº 25 / 2006** “Bioterrorismo: la amenaza latente”  
Ignacio Ibáñez Ferrándiz
- Nº 26 / 2006** “Inmigración y redefinición de la identidad europea”  
Diego Acosta Arcarazo
- Nº 27 / 2007** “Procesos de integración en Sudamérica. Un proyecto más ambicioso: la comunidad sudamericana de naciones”  
Raquel Turienzo Carracedo
- Nº 28 / 2007** “El poder del derecho en el orden internacional. Estudio crítico de la aplicación de la norma democrática por el Consejo de Seguridad y la Unión Europea”  
Gaspar Atienza Becerril
- Nº 29 / 2008** “Iraqi Kurdistan: Past, Present and Future. A look at the history, the contemporary situation and the future for the Kurdish parts of Iraq”  
Egil Thorsås
- Nº 30 / 2008** “Los desafíos de la creciente presencia de China en el continente africano”  
Marisa Caroço Amaro
- Nº 31 / 2009** “La cooperación al desarrollo: un traje a medida para cada contexto. Las prioridades para la promoción de la buena gobernanza en terceros países: la Unión Europea, los Estados Unidos y la Organización de las Naciones Unidas”  
Anne Van Nistelrooij

**Nº 32 / 2009** “Desafíos y oportunidades en las relaciones entre la Unión Europea y Turquía”  
Manuela Gambino





## Serie Política de la Competencia

- Nº 1 / 2001** “El control de concentraciones en España: un nuevo marco legislativo para las empresas”  
José María Beneyto
- Nº 2 / 2001** “Análisis de los efectos económicos y sobre la competencia de la concentración Endesa-Iberdrola”  
Luis Atienza, Javier de Quinto y Richard Watt
- Nº 3 / 2001** “Empresas en Participación concentrativas y artículo 81 del Tratado CE: Dos años de aplicación del artículo 2(4) del Reglamento CE de control de las operaciones de concentración”  
Jerónimo Maíllo González-Orús
- Nº 1 / 2002** “Cinco años de aplicación de la Comunicación de 1996 relativa a la no imposición de multas o a la reducción de su importe en los asuntos relacionados con los acuerdos entre empresas”  
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 2 / 2002** “Leniency: la política de exoneración del pago de multas en derecho de la competencia”  
Santiago Illundaín Fontoya
- Nº 3 / 2002** “Dominancia vs. disminución sustancial de la competencia ¿cuál es el criterio más apropiado?: aspectos jurídicos”  
Mercedes García Pérez
- Nº 4 / 2002** “Test de dominancia vs. test de reducción de la competencia: aspectos económicos”  
Juan Briones Alonso
- Nº 5 / 2002** “Telecomunicaciones en España: situación actual y perspectivas”  
Bernardo Pérez de León Ponce
- Nº 6 / 2002** “El nuevo marco regulatorio europeo de las telecomunicaciones”  
Jerónimo González González y Beatriz Sanz Fernández-Vega
- Nº 1 / 2003** “Some Simple Graphical Interpretations of the Herfindahl-Hirshman Index and their Implications”  
Richard Watt y Javier De Quinto
- Nº 2 / 2003** “La Acción de Oro o las privatizaciones en un Mercado Único”  
Pablo Siegrist Ridruejo, Jesús Lavalle Merchán, Emilia Gargallo González
- Nº 3 / 2003** “El control comunitario de concentraciones de empresas y la invocación de intereses nacionales. Crítica del artículo 21.3 del Reglamento 4064/89”  
Pablo Berenguer O’Shea y Vanessa Pérez Lamas
- Nº 1 / 2004** “Los puntos de conexión en la Ley 1/2002 de 21 de febrero de coordinación de las competencias del Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia”  
Lucana Estévez Mendoza
- Nº 2 / 2004** “Los impuestos autonómicos sobre los grandes establecimientos comerciales como ayuda de Estado ilícita ex art. 87 TCE”  
Francisco Marcos
- Nº 1 / 2005** “Servicios de Interés General y Artículo 86 del Tratado CE: Una Visión Evolutiva”  
Jerónimo Maíllo González-Orús

- Nº 2 / 2005** “La evaluación de los registros de morosos por el Tribunal de Defensa de la Competencia”  
Alfonso Rincón García Loygorri
- Nº 3 / 2005** “El código de conducta en materia de fiscalidad de las empresas y su relación con el régimen comunitario de ayudas de Estado”  
Alfonso Lamadrid de Pablo
- Nº 18 / 2006** “Régimen sancionador y clemencia: comentarios al título quinto del anteproyecto de la ley de defensa de la competencia”  
Miguel Ángel Peña Castellot
- Nº 19 / 2006** “Un nuevo marco institucional en la defensa de la competencia en España”  
Carlos Padrós Reig
- Nº 20 / 2006** “Las ayudas públicas y la actividad normativa de los poderes públicos en el anteproyecto de ley de defensa de la competencia de 2006”  
Juan Arpio Santacruz
- Nº 21 / 2006** “La intervención del Gobierno en el control de concentraciones económicas”  
Albert Sánchez Graells
- Nº 22 / 2006** “La descentralización administrativa de la aplicación del Derecho de la competencia en España”  
José Antonio Rodríguez Míguez
- Nº 23 / 2007** “Aplicación por los jueces nacionales de la legislación en materia de competencia en el Proyecto de Ley”  
Juan Manuel Fernández López
- Nº 24 / 2007** “El tratamiento de las restricciones públicas a la competencia”  
Francisco Marcos Fernández
- Nº 25 / 2008** “Merger Control in the Pharmaceutical Sector and the Innovation Market Assessment. European Analysis in Practice and differences with the American Approach”  
Teresa Lorca Morales
- Nº 26 / 2008** “Separación de actividades en el sector eléctrico”  
Joaquín M<sup>a</sup> Nebreda Pérez
- Nº 27 / 2008** “Arbitraje y Defensa de la Competencia”  
Antonio Creus Carreras y Josep Maria Julià Insenser
- Nº 28 / 2008** “El procedimiento de control de concentraciones y la supervisión por organismos reguladores de las Ofertas Públicas de Adquisición”  
Francisco Marcos Fernández
- Nº 29 / 2009** “Intervención pública en momentos de crisis: el derecho de ayudas de Estado aplicado a la intervención pública directa en las empresas”  
Pedro Callol y Jorge Manzarbeitia

## **Serie Economía Europea**

- Nº 1 / 2001** “Impacto económico de la inmigración de los Países de Europa Central y Oriental a la Unión Europea”  
M<sup>a</sup> del Mar Herrador Morales
- Nº 1 / 2002** “Análisis de la financiación de los Fondos Estructurales en el ámbito de la política regional de la Unión Europea durante el período 1994-1999”  
Cristina Isabel Dopacio
- Nº 2 / 2002** “On capital structure in the small and medium enterprises: the spanish case”  
Francisco Sogorb Mira
- Nº 3 / 2002** “European Union foreign direct investment flows to Mercosur economies: an analysis of the country-of-origin determinants”  
Martha Carro Fernández
- Nº 1 / 2004** “¿Es necesario reformar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento?”  
Ana Cristina Mingorance
- Nº 2 / 2004** “Perspectivas financieras 2007-2013: las nuevas prioridades de la Unión Europea y sus implicaciones en la política regional”  
Cristina Serrano Leal, Begoña Montoro de Zulueta y Enrique Viguera Rubio
- Nº 3 / 2004** “Stabilisation Policy in EMU: The Case for More Active Fiscal Policy”  
María Jesús Arroyo Fernández y Jorge Uxó González
- Nº 1 / 2005** “La negociación de las perspectivas financieras 2007-2013: Una historia de encuentros y desencuentros”  
Cristina Serrano Leal
- Nº 9 / 2006** “La cuestión agrícola en las negociaciones comerciales multilaterales”  
Ana Fernández-Ardavín Martínez y M<sup>a</sup> Ángeles Rodríguez Santos
- Nº 10 / 2007** “El modelo de desarrollo finlandés y su posible adaptación a los países del Este”  
Zane Butina
- Nº 11 / 2008** “La estrategia de Lisboa como respuesta de la UE a los retos de la globalización y al envejecimiento de su población”  
Miguel Moltó Calvo



## **Serie del Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo**

- Nº 1 / 2003** “Papel de la UE en las recientes cumbres internacionales”  
Mónica Goded Salto
- Nº 1 / 2004** “La asociación Euro-Mediterránea: Un instrumento al servicio de la paz y la prosperidad”  
Jesús Antonio Núñez Villaverde
- Nº 2 / 2004** “La retroalimentación en los sistemas de evaluación. Experiencias en la cooperación al desarrollo”  
José María Larrú Ramos
- Nº 3 / 2004** “Migraciones y desarrollo: propuestas institucionales y experiencias prácticas”  
Carlos Giménez, Alberto Acosta, Jaime Atienza, Gemma Aubarell, Xabier Aragall
- Nº 4 / 2004** “Responsabilidad social corporativa y PYMES”  
Amparo Merino de Diego
- Nº 1 / 2005** “La relación ONG-Empresa en el marco de la responsabilidad social de la empresa”  
Carmen Valor y Amparo Merino
- Nº 1 / 2008** “Dos modalidades de evaluación: evaluaciones de impacto aleatorias y evaluaciones participativas”  
José María Larrú Ramos y Jorge Lugrís Llerandi
- Nº 2 / 2008** “A system not fit for purpose?”  
Sven Grimm
- Nº 3 / 2008** “El fortalecimiento institucional de la sociedad civil: principal desafío de la cooperación internacional”  
Ramón E. Daubón
- Nº 4 / 2009** “La relación entre las instituciones y el desarrollo económico de las naciones”  
Pablo Bandeira
- Nº 5 / 2009** “El desarrollo institucional en el contexto de la ineficacia de la ayuda oficial: valoración crítica y propuestas de acción”  
Pablo Bandeira
- Nº 6 / 2009** “El fortalecimiento de capacidades y el apoyo al desarrollo desde las bases: la experiencia de la RedEAmérica”  
Rodrigo Villar
- Nº 7 / 2009** “Mind the gap: Addressing the “Delivery Challenge” in EC Development Cooperation”  
Jean Bossuyt
- Nº 8 / 2009** “De la reforma política en nuevas democracias: aspectos sistémicos e institucionales y calidad de la democracia”  
Manuel Alcántara Sáez y Fátima García Díez



## **Serie Arbitraje Internacional y Resolución Alternativa de Controversias**

- Nº 1 / 2007** “Towards a new paradigm in international arbitration. The Town Elder model revisited”  
David W. Rivkin
- Nº 2 / 2008** “Los árbitros y el poder para dictar condenas no pecuniarias”  
David Ramos Muñoz
- Nº 3 / 2008** “La lucha contra las prerrogativas estatales en el arbitraje comercial internacional”  
José Fernando Merino Merchán
- Nº 4 / 2009** “Due process and public policy in the international enforcement of class arbitration awards”  
Stacie I. Strong
- Nº 5 / 2009** “The permanent court of arbitration and the uncitral arbitration rules: current interaction and future prospectives”  
Sarah Grimmer



**Resumen:** En las últimas décadas, tanto la investigación académica teórica de las ciencias sociales y económicas, como el diseño de los proyectos aplicados de las agencias internacionales de desarrollo, comienzan a subrayar el papel activo que juegan las instituciones en la construcción del desarrollo económico y la reducción de la pobreza. Hoy parece que no hay dudas acerca de la relevancia de las instituciones en el crecimiento económico. Sin embargo, en este artículo se revisan algunos obstáculos importantes que aparecen al medir esta relación, se exponen algunas dificultades metodológicas que presenta su análisis y se presentan algunas aportaciones y enfoques de autores de distintas disciplinas que han intentado superar las limitaciones metodológicas de la economía neoclásica para analizar esta relación.

**Palabras clave:** Instituciones, Gobernabilidad, Desarrollo Económico, Capital Social.

**Abstract:** For the last 3 decades, both, theoretical academic research in social and economic sciences on one side, and international development agencies operational project design have emphasized the increasing importance of the role institutions on poverty reduction and economic development. Even though today, there is barely any reservation about the relevance of institution building for economic development; this paper reviews some major challenges confronting the analysis of this relationship and presents a list of methodological disputes faced by the analysis. Together with the list of obstacles, the paper presents original contributions of social scientist from different disciplines confronting these issues with alternative methodological approaches to overcome the rigidity of neoclassical economics to analyze the relationship.

**Keywords:** Institutions, Gavernance, Economic development, Social capital.

Patrocina:



Colabora:



Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD)  
Avda. del Valle 21, 28003 Madrid  
Teléfono: 91 514 04 22 / Fax: 91 514 04 28  
info@cecod.net  
www.cecod.net  
www.cecod-fi.net

ISBN: 978-84-92456-83-3

